

CEJENSA S.A. CEJENS S.A.
NOTA A LOS ESTADOS FINANCIEROS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

1. CUENTAS POR COBRAR

La empresa mantiene una cuenta por cobrar razonable, mantiene crédito con los clientes de 30 días por un monto de hasta \$500.00, 60 días por un monto de hasta \$1000.00.

Los cobros son respaldados con cheques que entrega el cliente, teniendo el compromiso de respetar la fecha de giro.

Se analiza a los clientes con comportamientos irregulares de pagos y se los procede a inactivar.

2. INVENTARIO

La rotación del inventario es mensual según el movimiento del kardex. Aquí se consideran los ítems de mayor rotación como WD40, C1, C111. Se establece controles internos en la bodega y manejo correcto del espacio físico. Se realizan inventarios mensuales y aleatorios con la finalidad de poder controlar la diversidad de líneas e ítems que manejamos como CEJENSA.

3. CUENTAS POR PAGAR

Al 31 de diciembre contamos con 8 proveedores con créditos de 30 a 120 días. Debido a la rotación mensual del inventario, CEJENSA debe tener un buen capital de trabajo para inversión en ítems de mayor rotación.

4. PRESTAMOS SOCIO ACCIONISTA

El representante legal de la compañía, propietario de CEJENSA cede a vender su vehículo de uso personal para considerar otros ingresos como capital de trabajo \$9000,00 así mismo realiza a título personal préstamos micro empresas \$6000,00 para invertir en el negocio.

5. COMISIONES

Se adquiere el compromiso para el año 2019 de cumplir con el presupuesto asignado con mejor margen de utilidad.

CEJENSA S.A. CEJENS S.A.
NOTA A LOS ESTADOS FINANCIEROS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

6. MOVILIZACION

Se consideran dentro de este rubro, valores entregados a vendedores como viáticos fuera de la ciudad y movilización dentro de Guayaquil.

7. PAGOS POR OTROS SERVICIOS

Se considera para cada vendedor un plan celular de hasta \$17.00, actualmente contamos con dos vendedores.

8. GANANCIA/PERDIDAS

Se recomienda el jefe comercial, revisar los descuentos otorgados vs volumen de la mercadería vendida a nuestro cliente con el fin de obtener una mayor rentabilidad.